MARY KAY
RIO PRETO
www.marykayriopreto.com.br

Seja muito bem vinda

MARY KAY

Querida Consultora,

Bem vinda à nossa Unidade!
Estamos muito felizes por você ter se juntado a nós! Tomar a decisão de fazer Mary Kay deve ter sido um passo incomum, mas com treinamento e determinação você encontrará em nossa Companhia a realização de seus sonhos.

A Mary Kay é uma empresa americana que atua no mercado há mais de 47 anos. É a marca líder em produtos para cuidados da pele e maquiagem nos Estados Unidos, nos últimos quinze anos. Está presente em mais de 34 países.

A Empresa oferece material e treinamento para que uma pessoa, que nunca trabalhou, possa começar em sua atividade Mary Kay e ganhar dinheiro no dia seguinte. Todas nós, com a vivência neste negócio, criamos novas amizades, ampliamos nossos relacionamentos. Começamos apresentando os produtos para nossa família e amigas, e quando percebemos, já conhecemos ou revemos muitas outras mulheres. Ao final da Sessão, a cliente estará bonita e com sua auto-estima lá no alto, e em muitas oportunidades poderá se interessar em fazer o que fazemos. A nossa missão é de enriquecer a vida das mulheres, proporcionando-lhes uma oportunidade sem limites de ganhos e de crescimento profissional.

Uma oportunidade para todas as mulheres: aquelas que, por sua idade, estão fora das oportunidades de emprego;
Aquelas que têm atividades com família (não podem ter horários fixos para trabalhar), mas que precisam ganhar dinheiro, ajudando nos gastos da casa; Outras, que trabalham em lugares onde existem muitas pessoas e que podem obter algo a mais, vendendo cuidados com a pele ou que desejam reconhecimentos pelo seu trabalho. Isto sem falar das mais jovens, que se formaram nas faculdades, porém não encontraram uma colocação que as possibilite crescer, fazendo uma Carreira nas Empresas. Em Mary Kay, todas estas possibilidades existem.

Logo que receber o seu Kit Beleza Mary Kay, experimente os produtos, pratique em você mesma. A prática vai fazer de você uma “expert”. Saiba que eu estou aqui para auxiliá-la e dar suporte ao seu negócio. Eu acredito na oportunidade que Mary Kay proporciona, e sei que você também pode alcançar o topo nesta Companhia.

Tenha produtos sempre à mão, pois é 60% mais fácil vender um produto que se encontra disponível, faça um pedido imediatamente. Programe-se para participar dos nossos treinamentos, capacitar-se e investir no seu futuro.

A Sra. Mary Kay ganhou o título de a Empresária MULHER do Século. Este título foi conquistado, por haver fundado a melhor Empresa para as mulheres trabalharem. A Mary Kay é a única empresa de cosméticos que consta na listagem da revista Fortune, a qual periodicamente relaciona as melhores empresas americanas. Vale ressaltar que participamos desta lista desde 1984.

Mary Kay é uma empresa nascida do sonho de uma mulher fantástica que soube transformar este sonho em realidade para todas as mulheres do mundo. Se houver algo que eu possa fazer por você, não hesite em me ligar ou escrever. Estou convencida que haverá desafios, mas você pode superá-los. Acredito e tenho confiança em você, e sei que VOCÊ PODE!

Empresa de Compromisso

Agora você faz parte de uma das 10 melhores empresas do mundo para as mulheres trabalharem, e que também é uma empresa que tem compromisso com seus clientes:

1º - Segurança é nossa prioridade
Ano a ano, a Mary Kay Inc. investe milhões de dólares e conduz mais de 300.000 testes para assegurar que cada um de seus produtos preencha os mais altos padrões de segurança, qualidade e performance.

2º - Cientistas especializados avaliam cada ingrediente e cada produto acabado Estes rigorosos testes são conduzidos e supervisionados por membros da equipe dos laboratórios de Pesquisa e Desenvolvimento da Mary Kay, que inclui especialistas com doutorado e outros cientistas de elevado grau acadêmico em áreas como toxicologia, farmacologia, microbiologia, química e bioquímica.

3º - Cada decisão a respeito dos produtos é baseada em fatos científicos, nunca em opiniões A Mary Kay Inc. baseia-se em pesquisas cientificamente comprovadas, utilizando a mais avançada tecnologia disponível e não utiliza ingredientes cuja segurança e eficácia ainda não tenham sido comprovadas através de testes.

4º - Dermatologistas independentes e certificados, além de outros médicos especializados, desenvolvem um papel crucial nos testes dos produtos.
Testes clínicos são realizados em laboratórios independentes, nos quais voluntários utilizam produtos Mary Kay sob estrita supervisão e avaliação de dermatologistas e oftalmologistas certificados. A Mary Kay Inc. também conduz testes em laboratório para assegurar-se contra irritações e alergias da pele e usa os métodos mais avançados para avaliar produtos de uso na região dos olhos.

5º - Todos os produtos de cuidados com a pele e cosméticos são regulados por agências governamentais de saúde e segurança. Antes que qualquer produto seja disponibilizado no mercado, precisa cumprir rigorosos requerimentos de agências governamentais reguladoras. Por princípio, a Mary Kay Inc. freqüentemente vai além dos requerimentos legais em se tratando da segurança de seus produtos.

6º - A Mary Kay não realiza testes em animais. A Mary Kay Inc. não conduz ou solicita que terceiros conduzam qualquer teste de produto ou ingrediente em animais há mais de 18 anos. A Companhia apóia ativamente a pesquisa de métodos alternativos de testes.

7º - A Mary Kay respalda os produtos vendidos através de Consultoras de Beleza Independentes com uma garantia de 100% de satisfação.
Se por algum motivo você não ficou completamente satisfeita com algum produto Mary Kay, poderá substituí-lo sem custo algum. A troca ou reembolso no valor total da compra poderão ser efetuados mediante a devolução do produto à sua Consultora de Beleza Independente autorizada.

Proteção do seu negócio - Regra de Ouro

“Fazer com os outros o que gostaria que fizessem com você”

Nossa Filosofia:

1º - Deus
2º - Família
3º - Carreira

Somente assim, podemos ter equilíbrio na vida;

Nossa REGRA de OURO – amor, respeito, ética e bom senso nas nossas atitudes com as pessoas, respeitando os relacionamentos existentes; Espírito Go-Give - Ajudar sem querer nada em troca;

Parece fácil, mas não é somente incorporar, e sim, vivê-la. Podemos aplicar na Mary Kay, os valores que aprendemos desde pequenos em nossas casas. O melhor a pensar é que se existem prêmios para todos, porque competir?

Iniciar alguém de outra consultora ou vender produtos para clientes de alguém? Além de não ser uma atitude ética, isso é uma visão muito curta e pequena do negócio. O Brasil é muito grande.

Tem espaço para todos.

Esse é o primeiro princípio da companhia criada por Mary Kay.

Não queira fazer “diferente”.

Agora... porque não é fácil?
Resposta: Por causa da tentação!

Mas, se você quiser ter orgulho da mulher que vê no espelho todos os dias, seja íntegra, honesta e zele pelo seu nome e pela sua reputação. Essas são as qualidades de uma consultora Mary Kay.

A pergunta a fazer para si própria é: Isto é correto ou me convém? Não se sinta tola em fazer o correto, pois assim o seu negócio é feito de forma sólida. Dessa forma se conquista a admiração e o respeito das pessoas e da companhia.

Lembre-se que o nosso sucesso e a nossa carreira, só depende da nossa atitude. Ninguém pode fazer nada por nós. Esse é o diferencial que temos a oferecer.

Na Regra de Ouro o tempo deixa de ser o fator predominante, apesar de importante. O que deve ser levado em consideração é o trabalho realizado e o relacionamento e os sentimentos existentes entre as pessoas. Uma pessoa não fará diferença para o seu sucesso.

Mary Kay Ash sempre foi uma mulher à frente do seu tempo. Podemos imaginar que a razão disto pode estar na atitude, ética e imagem? Sejamos consultoras que respeitam este legado. Vamos honrar os desejos dela. Vamos tentar não ficar encontrando justificativas para fazer do nosso jeito – o que faz as pessoas terem sucesso neste negócio é espírito de equipe. Um dia você vai construir um time – que tipo de equipe você quer?

Proteção do seu negócio - Regra de Ouro

Como usar a Regra de Ouro no seu dia-a-dia.

Em hipótese alguma a nova cliente ou iniciada deve ser envolvida na questão, as consultoras devem decidir entre si.
Entre em contato imediatamente com sua Diretora. JAMAIS ACUSE! Sempre tente esclarecer o assunto.

O melhor que podemos fazer em relação à Regra de Ouro é não nos aproveitarmos de nenhuma situação e procurarmos ajudar sem querer nada em troca. Somente assim, construiremos relacionamentos fortes e confiáveis.

A SUA ATITUDE DIRÁ QUEM VOCÊ É.

Não devemos NUNCA oferecer produtos nem tentar iniciar alguém sem fazer algumas perguntas, como:

- Você já experimentou os produtos Mary Kay?
- Você está usando os produtos Mary Kay agora?
- Você possui uma Consultora de Beleza?
- Qual foi a última vez que você teve contato com ela?
- Alguém já te ofereceu a oportunidade MK?

Desde que a Consultora que iniciou o trabalho tenha AGENDADO e REALIZADO uma sessão, ou AGENDADO E REALIZADO uma apresentação do negócio, sejamos nós de livre e espontânea iniciativa a primeira a ajudá-la a concretizar o trabalho que na época, por algum motivo, não foi concluído.

A única ressalva que temos nessas situações é a "MARCAÇÃO DE TERRITÓRIO", isso não é permitido, falar com alguém sobre o negócio algumas vezes e ficar esperando que essa pessoa apareça não significa trabalho, significa comodismo e não podemos reclamar nesse caso. É preciso que existam motivos reais e justos, como o fato de uma pessoa marcar e desmarcar várias vezes, nesse caso a culpa de não ter feito o trabalho não é da consultora.

Você quer pessoas como você? Nós costumamos ter exatamente aquilo que oferecemos, é a lei da semeadura e da colheita.
Às vezes é tão fácil justificar fazer a coisa errada. Às vezes pode ser tão simples escorregar e esperar que ninguém tenha percebido. No fundo, todas nós sabemos a resposta da pergunta: " Está tudo bem se sua cliente começar a comprar os produtos comigo?" Nós sempre podemos justificar vender para ela porque ela é nossa amiga, nossa vizinha, ou freqüenta a mesma igreja, etc. Mas na realidade, o que importa mesmo é: se isto é correto ou não. Nossas clientes não conhecem nossa filosofia de construir nosso negócio sobre a regra de ouro. Elas nunca viram isto em outra empresa. Se nós explicássemos para a cliente que nós jamais a tiraríamos de sua consultora (aquela que a acompanha periodicamente, que a atende com regularidade) e que ficaríamos arrasadas se alguma nova consultora aparecesse e tomasse as clientes que nós trabalhamos para construir, elas compreenderiam.
A responsabilidade de fazer a coisa certa está em cada uma de nós. Simplesmente não tomamos clientes de outras consultoras – NUNCA. Também não tomamos possíveis iniciadas de outras consultoras – NUNCA.

"Nunca promova uma situação em que um triângulo seja criado. As pontas dele sempre podem ferir".

"Se coloque no lugar do outro, assim você seguirá sem dúvidas, a Regra de Ouro".

MARY KAY

Imagem Mary Kay

Mantenha uma Imagem Profissional.
Você é a Mary Kay para suas clientes. Sua cliente é especial, e merece que você se arrume para estar com ela! Em nosso trabalho com Mary Kay, sempre vestimos roupas femininas, mas nunca sensuais, e sapatos alinhados em todos os eventos em que estivermos trabalhando com Mary Kay, incluindo as reuniões semanais da Unidade. Certifique-se que seu cabelo está bonito, atual e com um corte moderno. Se não estiver segura disso, procure a opinião de profissionais da área, eles certamente poderão ajudá-la.
Faça o teste do espelho. Antes de sair de casa olhe-se no espelho e pergunte-se "Eu gostaria de receber em minha casa essa Consultora de Beleza?". Se a resposta for positiva vá em frente com toda confiança.
Unhas sempre bem feitas, jamais esmaltes descascando. Maquiagem impecável! Se você estiver em público, tenha certeza de estar com uma boa imagem... Você deve se parecer com uma Consultora de Beleza. E quando você parece bem sucedida, você assim se tornará! E sempre sorria!

CONDUTA:

1. Nunca fume ou aceite bebidas alcoólicas em seus encontros de negócios Mary Kay.
2. Nunca entre em assuntos controversos com suas clientes, que podem causar a elas aborrecimentos, nem critique outras marcas ou produtos.
3. Não leve seus filhos em seu trabalho com Mary Kay. Eles tiram o foco do seu negócio e sua concentração.
4. Seja sempre pontual. Chegar atrasada seja nas clientes ou na reunião mostra que aquele encontro não é tão importante para você, uma vez que você não se planejou para estar lá a tempo.

ATITUDE:

Mary Kay sempre nos ensinou a nossa atitude determina nossa altitude neste negócio.

1. Participe de todos os Eventos Mary Kay, como Reuniões, Seminários, Conferências, Guests. Estes são eventos conduzidos pela empresa e por diretoras, direcionados para seu sucesso e educação continuada. Consultoras de sucesso não perdem um evento!

2. Esteja sempre perto de pessoas positivas, que "animam seu espírito". Isto vai manter você motivada e com entusiasmo. Você será como as 5 pessoas que você mantém por perto de você, pois elas são sua maior influência, seja positiva ou negativa. Pense nisso! Não permita que ninguém desanime você, seu sucesso está unicamente em suas mãos.

3. Desenvolva a filosofia do "Espírito de Ajuda"(GO-GIVE). Coloque esta filosofia para você como um estilo de vida!

Uma pessoa GO-GIVE é alguém que:
1. Trata a todos com justiça.
2. Tem uma atitude positiva o tempo todo.
3. Oferece a sua ajuda para outras Consultoras espontaneamente.
4. Aplica a Regra de Ouro quando encontra uma pessoa que já tem sua consultora.
5. Encoraja suas colegas Consultoras, e ajuda a fazer com que as adotadas (Consultoras que não são do seu time) sintam-se em casa.
4. Vai sempre às reuniões. Tem um compromisso com sua carreira Mary Kay e usa isso como uma influência positiva às outras pessoas. Você está num negócio de pessoas, e o veículo para seu negócio são os cosméticos.

Início Perfeito

O que é o Início Perfeito?

É importante para perder o medo e praticar, além de, é claro, fazer suas primeiras vendas! É praticamente uma regra: as Consultoras que completam seu Início Perfeito dentro das 2 primeiras semanas de trabalho, realizando os passos abaixo, tem muito mais chance de sucesso:

1 - Estude todo o material do Guia de Consultora, Guia de Produto, Caderno Carreira.

2 - Participe do Treinamento para Novas Iniciadas.

3 - Compareça a sua primeira Reunião de Unidade para receber um reconhecimento especial.

4 - Faça uma lista com todas as mulheres que você conhece para que possam dar a sua opinião sobre os produtos Mary Kay. Com todas elas você irá praticar não somente a sessão de cuidados com a pele e como também o plano de Carreira da Mary Kay.

5- Marque 8 Sessões de Cuidados com a Pele e realize 5. No mínimo 15 pessoas (rostos), em duas semanas.

6 - Leve 3 convidadas para a Apresentação de Negócio com a sua diretora.

7 – Leia e imprima o email de Boas Vindas enviado por sua Diretora, cadastre-se no Site da Mary Kay (www.marykay.com.br na guia "em sintonia"), usando o seu nº de consultora.

8 - Assista a 3 Sessões de Cuidados com a Pele de sua Iniciadora ou o DVD por 7 vezes.

*

Comece o seu negocio corretamente com uma atitude positiva. Você pode alcançar tudo o que deseja! NÃO ACREDITE em ninguém que diga o contrário! Acredite em si mesma!

Vamos começar um trabalho novo!
Vamos nos qualificar mais, por meio da prática!
Siga estas dicas e o sucesso será certo!

Dicas de Agendamento

Use a folha para 30 nomes (pag.16) e pegue a opinião de trinta pessoas, você se sentirá mais capacitada para trabalhar com os produtos Mary Kay.
Entregue a Xerox dessa folha para sua Diretora e você ganhará como prêmio uma Money Bag para guardar seu dinheiro MK e o broche IP. Para demonstrar, comece ligando ou visitando estas possíveis clientes.

Utilize o seguinte diálogo:
"Sou uma Nova Consultora de Beleza Mary Kay e parte do meu treinamento é obter opiniões de 30 pessoas sobre os produtos Mary Kay, EU VALORIZO SUA OPINIÃO, há algum motivo pelo qual você não poderia experimentar esses produtos e me dar sua opinião?" Não fale muito.

Obs.: Tem alguém que não vai comprar nada, tem alguém que irá comprar um batom, tem alguém que irá comprar 300,00 ou mais. Quando você terminar a folha das trinta carinhas, você terá vendido uma média de 1.700,00 reais.

Não se preocupe com as vendas, preocupe-se em demonstrar o produto e fazer a cliente se sentir importante. Faça atividade e o resultado virá. Esse desafio pode ser feito em uma semana ou no máximo em 2 semanas, se você quer ganhar 2.500,00 no seu primeiro mês de lucro, faça uma folha por semana.

Agendando: Idéias e Aproximações

*Amigas, parentes, vizinhas, colegas de trabalho, ex-colegas de trabalho, companheiras do trabalho ou organização, sua ou do seu marido, pessoas que se formaram com você, conhecidas de seus momentos de lazer – este é um bom jeito de começar.
*Fotos Antes e depois – É uma das formas mais bem sucedidas de agendar. Mulheres adoram ser modelos.
*Segunda demonstração de produtos – A todas aquelas que comprarem o kit básico.
*Pessoas da sua vizinhança ou condomínio – Envie panfletos com os anúncios autorizados no site ou use a carta de introdução da companhia.
*Recepcione – novas pessoas da sua igreja ou vizinhança.
*Agende para poder olhar – Tenha a sua frente uma caixa e quando elas agendarem, elas podem pegar um presente extra.
*Aulas elegantes – Agende com alguma das suas clientes mais importantes para que estas experimentem alguns produtos exclusivos.
*Seja persistente com pessoas que tenham adiado ou cancelado.
*Aula de Dia das Mães – Todas as suas clientes que são mães ganham um presente especial seu.
*Aula de aniversário – para todas as suas clientes, que fazem aniversário no mesmo mês.
*Festas de Casamento – procure nos jornais locais, ligue para as noivas e ofereça-se a fazer a maquiagem na festa de casamento dela.
*Futuras mamães – Consulte suas amigas e ao ficar sabendo de alguma futura mamãe ligue e ofereça-se para ajudá-la na prevenção de problemas, como estrias, que a gravidez pode causar
*Trabalhe com Anfitriãs:
- Presenteie a sua anfitriã – dê a ela um presente extra e especial, se no dia da demonstração ela já tiver mais 3 amigas presentes.
- Concurso de Anfitriãs – Re-agende as anfitriãs, fazendo um concurso.
-*Ofereça um presente especial – tendo 6 mulheres na aula de cuidados com a pele.

Dicas de Sessão e Fechamento

Demonstre o produto Time Wise (com risco de cor rosa/pele de normal a seca – com cor lilás/pele mista a oleosa) este risco esta na caixa e também no produto para diferenciar as formulações.

Para ter uma pele saudável é preciso seguir os cincos passos: lavar, esfoliar, tonificar, hidratar e proteger, eles funcionam juntos como se fossem os seus dedos, se você deixar um de fora você não irá obter o mesmo resultado, Certo?

A Mary Kay sabendo como a mulher é ocupada colocou os três primeiros passos em um só produto (creme de limpeza 3 em 1), segure o produto em sua mão, e diga:
- Este produto lava, esfolia e tonifica ao mesmo tempo, deixe esse produto no seu chuveiro e lave o seu rosto duas vezes por dia, de manhã e a noite, usando os movimentos de aplicação, demonstre o produto e use a toalha umedecida para enxaguar o produto.

O próximo passo é demonstrar o hidratante Time Wise. Segure o produto na sua mão e diga:
-Este é o Hidratante Time Wise, ele hidrata, reduz linha fina e ajuda a uniformizar o tom de pele, pois tem em sua formulação extrato de pepino, além de vitaminas. Demonstre este produto no rosto da sua amiga, ensinando-a os movimentos de aplicação.

Em seguida diga:
- O quinto passo é para proteger a sua pele contra as agressões do meio ambiente, vamos usar uma base protetora. Teste a cor de base na região próxima ao queixo.
Ensine como usá-la. Explique a ela que a nossa base é protetora, pois ela tem vitamina "E" que é um poderoso antiradicais livres, além de ser sequinha e por isso não mela e nem fica com aspecto oleoso e sim muito natural.

Demonstre agora o batom, tire-o com a espátula e coloque na bandeja, ela utiliza o pincel de lábios para aplicar o batom.

Higiene é fundamental é outro diferencial da Mary Kay.

Demonstre o blush com o algodão, você pega uma bolinha de algodão passa no blush e ensine-a como usar na maçã do rosto.

Agora faça o fechamento. Pergunte: O que você achou? Gostou? Qual o kit você escolheu? O Kit Básico Time Wise, ou o Kit Sistema Antiidade Time Wise?

Consultora Estrela

Seja uma Consultora Estrela!

Feche os olhos e imagine a cena: você, num traje chiquérrimo e super elegante, desfilando no palco do Seminário Brasil recebendo muitos e muitos aplausos! Maravilhoso, não é? Pois agora abra bem os olhos. Porque tornar real a cena acima só depende de você! E, além disso, você poderá ganhar lindos prêmios! Para começar, você deve estabelecer a sua meta e agir firmemente para atingi-la. Lembre-se que tudo começa com um simples passo. Então, dê o primeiro ainda hoje!
Ser Estrela significa que seu trabalho tem constância.
O Desafio Trimestral é uma premiação especial para Consultoras que acumularem pelo menos 3.600 pontos no Trimestre. Ou seja, é específico para Consultoras Estrela.
O encarte com os prêmios de cada trimestre chegará juntamente com sua revista Applause no inicio de cada trimestre.

1º Trimestre – Janeiro / Fevereiro / Março
2º Trimestre – Abril / Maio / Junho
3º Trimestre – Julho / Agosto / Setembro
4º Trimestre – Outubro / Novembro / Dezembro

Como alcançar sua estrela:

Estrela	Produção Trimestral	Média de Vendas mensais	Média de Vendas Semanais	Média de Vendas diárias
Safira	3600	R$ 2200,00	R$ 550,00	R$ 110,00
Rubi	4800	R$ 2600,00	R$ 650,00	R$ 130,00
Diamante	6000	R$ 3000,00	R$ 750,00	R$ 150,00
Esmeralda	7200	R$ 3400,00	R$ 850,00	R$ 170,00

Como acumular pontos no Desafio Trimestral?
A pontuação, a partir de 3.600 pontos de produção pessoal no trimestre, pode ser acrescida de pontos associados à Iniciação Qualificada para o Desafio Trimestral.

O que significa Iniciação Qualificada para o Desafio Trimestral?
Cada nova Iniciada Pessoal no trimestre, com 600 pontos ou mais de produção pessoal (feita no mesmo trimestre), acrescenta para a Iniciadora 600 pontos!

Exemplo:
Você fez 3.600 pontos em vendas pessoais no trimestre e teve 4 Iniciadas, com 600 pontos no mesmo trimestre. Você terá direito ao prêmio do 2o nível (6.000), pois acumulou: 3.600 (Vendas Pessoais) + 2.400 (de 4 Iniciadas Qualificadas) = 6.000 pontos!

MARY KAY

Sua pronta entrega

MARY KAY

Parabéns pela iniciativa de começar o seu próprio negócio. Agora é preciso otimizar os ganhos. O objetivo principal de uma consultora Mary Kay, na área de vendas, é o desconto de 40%, sei que você irá alcançar essa meta de fazer 1.200 pts ou mais por mês e receber o seu reconhecimento na Escada do Sucesso. "O seu mundo é do tamanho do seu sonho".
Sonhe grande.

Para ajudá-la a alcançar essa meta, o mais rápido possível, a Mary Kay possui o Programa Mary Kay de Apoio à Nova Consultora, que consiste em aumentar os ganhos da nova Consultora de Beleza Mary Kay nos seus primeiros meses,
para facilitar o desenvolvimento do seu negócio.

Abaixo segue a tabela de ganhos referente ao seu primeiro mês na Mary Kay.
Ganhos com o pedido feito no mês de sua iniciação:

Valor do pedido	Desconto	Investimento	Ganhos com Desconto	Bônus extras em Produtos	Ganhos Estimados	% de Lucro
R$ 960,00	30%	R$ 672,00	R$ 288,00	R$ 224,00	R$ 512,00	**76,20%**
R$ 1.260,00	35%	R$ 819,00	R$ 441,00	R$ 224,00	R$ 665,00	**81,20%**
R$ 2.200,00	40%	R$ 1.320,00	R$ 880,00	R$ 224,00	R$ 1104,00	**83,64%**

E mais:
Você poderá adquirir já as promoções para "Pedido On-Line" mensais da Empresa.
Uma pronta entrega proporciona vendas rápidas e satisfação do cliente, característica fundamental para uma Consultora de Beleza.
Ao formular seu pedido, esteja atenta as promoções da Companhia.
Preste atenção a pontuação e ao nível de desconto que está obtendo, na maioria das vezes um pouco mais representa menos a pagar, maiores lucros, lindos e maravilhosos prêmios!
Para fazer seu pedido só é necessário saber o seu numero de consultora.
Com esse numero você pode fazer seus pedidos através do site www.marykay.com.br se cadastrando "Em Sintonia".

MANUAL PARA CADASTRO DE SENHA

1) Entre no endereço de Internet http://www.marykay.com.br.
2) Dê um clique na opção "Em Sintonia"(na parte esquerda inferior da pagina).
3) No espaço para "Número de Consultora", digite seu código de Consultora com seis dígitos.
4) Como essa será a primeira vez que você vai entrar nesta área, dê um clique em " Sua primeira visita? clique aqui para obter a sua senha.."
5) Feito isso, você verá a tela de registro de novo usuário. Será necessário fazer o registro da maneira como segue:

Preencha o campo número de consultora.
Escolha uma pergunta para você colocar a resposta em seguida. Por exemplo: Pergunta: Qual é minha cor favorita?, Resposta: Azul. Esta etapa é muito importante, pois caso você esqueça sua senha, você terá que responder à pergunta corretamente, neste caso a resposta para a pergunta seria Azul.
Preencha o campo de Senha. Preferencialmente uma senha que não seja óbvia, que vocês se lembrarão facilmente, que tenha no mínimo seis dígitos (só para esclarecer, letras maiúsculas são diferentes de letras minúsculas, por exemplo, a palavra Internet é diferente de INTERNET).
Preencha o campo de Confirmar Senha. Neste caso, a escrita tem que ser idêntica a senha digitada no campo acima.
Dê um clique no botão Clique Aqui Para Continuar.
Pronto, agora você já sintonizada com a Companhia e pode gerir seu Negócio Mary Kay.

Antes de salvar/enviar o seu pedido, certifique-se que ele tenha o mínimo de **300 pontos e R$ 500,00 (preço sugerido).**

Maneiras de Vender

MARY KAY

As 5 maneiras de vender

a) **No Rosto -** Sessões de Cuidados com a Pele- Sessões de beleza para demonstrar os produtos de cuidado com grupos de 3 a 4 pessoas. Duração de 60 a 90 minutos. Sessões de Maquiagem - Sessões de beleza para demonstrar a linha de maquiagem com grupos de 4 a 6 pessoas. Duração de aproximadamente 60 minutos. Facial- Sessões de beleza para demonstrar os produtos de cuidados com a pele e maquiagem para 1 ou 2 pessoas. Duração de aproximadamente 60 minutos.

b) **No Caminho** - Duração Sessão: 10 a 15 minutos (1 a 3 pessoas)
- Demonstre o produto (mãos de seda ou o Time Wise nas mãos)
- Peça pra ela preencher o Perfil da Cliente para determinar os produtos certos para o seu tipo - de pele e saber qual é a opinião dela sobre os produtos que acabou de experimentar.
- Feche a venda
- Agende um novo encontro (ofereça a SCP)

c) **No Papel** - Duração de 2 a 3 minutos nas ligações após o envio do "The Look" ou outra correspondência.
- Público desejado: clientes existenciais e em potencial
- Benefício para cliente: comprar em sua residência e receber um brinde pela compra
- Benefício para você: um excelente motivo para entrar em contato regularmente com suas clientes:
- Telefonar para cada uma das clientes a quem entregou o folheto The Look
- Fazer uma venda e agendar um próximo encontro
- Promover os Kits de presente para ocasiões especiais.

d) **Na Linha** - Contato com clientes por telefone ou e-mail. Duração de aproximadamente 3 minutos .

e) **No Show** - As reuniões "No Show" têm duração de uma hora
- Público desejado: de 6 a 10 convidadas
- Benefícios para a Cliente: uma forma divertida de se reunir com suas amigas e familiares.
- Benefícios para a Consultora: uma excelente forma de conseguir futuros agendamentos e de aumentar sua base de clientes.
- Embalar os Kits de produtos que serão apresentados na reunião de maneira bem atrativa.
- Chegue cedo para arrumar o local.
- Sua reunião deverá ter abertura, conteúdo e fechamento.

Abertura: - Conheça e cumprimente as convidadas e demonstre o Kit Mãos de Seda.
- Peça as convidadas para preencherem o Perfil do Cliente.
- Distribua o Folheto Beleza e o encarte dos produtos.
- Compartilhe brevemente sua história (porque ficou atraída pela Oportunidade MK)
- Peça as convidadas para se apresentarem.

Durante: - Peça às clientes que marquem os produtos que estão interessados.
- Faça o lançamento dos Kits de produtos
- Fale sobre um benefício principal de cada produto.
- Permita que as convidadas experimentem os produtos nas mãos.

Fechamento: - Agradeça às convidadas pelo seu tempo e peça as suas opiniões sobre os produtos.
- Pergunte se alguma delas está interessada em ser a anfitriã de uma reunião "No Show".
- Pergunte se alguma convidada está interessada em fazer o que você faz. Complete e confira os pedidos feitos. Feche a venda.

Plano de Carreira

A Mary Kay oferece um plano de carreira diferenciado e uma oportunidade de ganhos ilimitados:

Diretora de Vendas:*	Vendas **66,66 %** Bônus de **12%** sobre seu time direto + **9 a 13%** sobre as diretas e indiretas + **R$ 500,00 a R$ 6.000,00** de bônus de volume + Troféu sobre Rodas ou Troféu dos Sonhos + Direito de participar das Viagens Internacionais
Futura Diretora 8 diretas ativas	Vendas **66,66 %** + Bônus de **8%** ou **12%** sobre seu time direto
Líder de Grupo 5-7 diretas ativas	Vendas **66,66 %** + Bônus de **6%** sobre seu time direto
Iniciadora Estrela 3-4 diretas ativas	Vendas **66,66 %** + Bônus de **4%** sobre seu time direto
Consultora de Vendas	Vendas **66,66 % + de lucro**

***Como se qualificar para Diretora de Vendas**

Pré-requisito: Ter 10 iniciadas ativas e ter feito um pedido pessoal de 1.200 pontos no mês anterior a sua qualificação.
Você terá de 1 a 4 meses para:
- Formar uma equipe com 30 pessoas
- Toda essa equipe produzir 40.000 pontos durante a qualificação

MARY KAY

Acompanhamento á Nova Consultora

Nome: ____

Contatos: ____

Passos para seu sucesso!
Lembre que você está iniciando seu próprio negócio e tudo depende do seu treinamento, de força de vontade e persistência.

Você já fez sua pronta entrega?
R: ____

Já fez sua lista de contatos, com 25 nomes?
R: ____

Assistiu ao Treinamento de Novas?
R:____

Está sabendo dia e horário da sua Reunião da Unidade?
R: ____

Já discutiu suas metas Mary Kay com sua iniciadora?
R: ____

Sabe o que é o início perfeito?
R: ____

Vamos detalhá-lo...
Em duas semanas você:

Assistiu 3 Sessões de Cuidados com a Pele?
R: ____

Realizou as 5 sessões de cuidados com a pele?
R: ____

Leu todo material que veio no seu Kit Beleza?
R: ____

Apresentou o plano para 3 possíveis iniciadas?
R: ____

Agendou mais três sessões?
R: ____

Participou de mais algum treinamento?
R: ____

Se você respondeu sim para todas as questões, parabéns!
Você atingiu o início perfeito!
Caso contrário, não desanime e procure avançar sempre.

Boa sorte e conte sempre comigo.

Como preencher o Cadastro

Para realizar o Cadastro On-Line de uma nova iniciada você precisa saber o seu número de Consultora e o número da sua Unidade.

Acesse www.marykay.com.br, clique em **"Inicie seu Negócio"**, e depois em **"Como Iniciar meu Negócio?"**. Acesse **"Quero ser uma Consultora!"**
Depois é só preencher com os dados da nova consultora!

Agenda

Faça já seu planejamento semanal, escolha os horários que você terá disponíveis para Mary Kay e se comprometa com seu Negócio Mary Kay! Reserve os horários e datas em que você vai realizar suas Sessões de Cuidados da Pele, agendamentos, Reuniões, Treinamentos e etc. Trabalhe com a folha de planejamento semanal desde o início, para que tenha controle e possa aproveitar seu tempo ao máximo.

Planejamento Semanal

Hora	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							

Dicas de Sucesso

MARY KAY

Dicas da Diretora Nacional Glória Mayfield para seu sucesso na Mary Kay

Há 13 anos quando entrou na MK, a consagrada Diretora Nacional, Gloria, não sabia como chegar ao topo. Hoje, ela dá o seguinte conselho:

As lições que eu aprendi na Mary Kay para me tornar uma pessoa de sucesso, são lições para toda vida também. Se você desiste da sua carreira Mary Kay logo, então você desiste de outras coisas que você quer muito na sua vida.
Na MK você não está sozinha. A sua Diretora sabe como você se sente ela já passou pelo mesmo caminho antes de você e pode oferecer direcionamento para o seu sucesso.
Fiz mestrado em Administração em Harvard. Entrei na MK para ganhar um dinheiro extra. Decidi fazer carreira na MK porque se tornou algo que eu queria muito e amava. Os prêmios que eu ganhei superaram todas as minhas expectativas, conquistei-os com trabalho e principalmente escolhas disciplinadas.
Onde você vai encontrar as suas futuras iniciadas?
Respondo: em uma Sessão de Cuidados da Pele, em uma Sessão de Cuidados da Pele, em uma Sessão de Cuidados da Pele... em...
Se você está numa Sessão de Cuidados da Pele e nesta sessão tem uma mulher que você acha que seria uma excelente Consultora, o que você faz?
Primeiro termine a Sessão e no fechamento ofereça a oportunidade MK. Diga:
Beth, você já pensou em ganhar um dinheiro extra? Imagino que você nunca deve ter pensado em ser uma Consultora MK? Eu estou desenvolvendo um time muito bom nesta área que você mora, e eu amo falar para as mulheres do meu trabalho, ou seja, como ganho dinheiro. Adoraria te encontrar nos próximos 3 dias, para te falar um pouco sobre o que eu faço. Neste meio tempo vou te dar uns folhetos (The Look e Mary Kay a Oportunidade Perfeita). Gostaria que quando você estiver lendo, sublinhasse os tópicos que você tiver alguma dúvida, porque este negócio pode ser bom para você, ou não. Eu seria louca sendo uma Consultora Profissional se eu não oferecesse para você!
Esteja preparada para a resposta. Ela pode vir acompanhada de objeções. Se prepare psicologicamente, assim você não vai ser pega de surpresa, portanto seja qual for esta objeção, esteja pronta para responder.
Aprenda o método:
1. Eu sei como você se sente...
2. Eu me sentia da mesma maneira...
3. Mas eu descobri que...
Além de se tornar uma expert neste método, também desenvolva a sua habilidade em tratar com as pessoas. O que é necessário para isto?
1. Tenha uma boa atitude. Isto é algo que você deve desenvolver, deve cultivar ok? Sempre.
2. Sorria sempre, Você é uma transmissora de energia! Positiva.
3. Tenha uma boa imagem: esteja sempre bem vestida, com cabelo arrumado. Energia pra frente!
É muito importante que na entrevista você não se torne persuasiva. Pois as consultoras acabam entrando na MK devido ao seu poder persuasão... Ou seja, não queira convencê-la. A conversa tem que ser uma conversa onde você dá INFORMAÇÃO.
No fechamento de uma entrevista é essencial que você pergunte o seguinte: Você gostaria de trabalhar comigo? Eu adoraria trabalhar com você. Nunca diga: você quer entrar na MK?A maioria das pessoas trabalha com pessoas que elas não gostam, então mostre que você terá prazer em trabalhar com ela. Isto fará muita diferença!

Gloria Mayfield

Quem vai à luta - conquista a vitória

Zona de Conforto

Eu costumava ter uma zona de conforto aonde eu sabia que não falharia,

As mesmas quatro paredes, sempre muito atarefada

Parecia-se mais uma cadeia.

Eu desejei tanto, poder fazer coisas

Que nunca havia feito antes

Mas mantive-me na minha Zona de Conforto

E mantive-me vagando por aquele mesmo velho chão.

Eu afirmei que não me importava

Por não fazer nada demais

Disse que coisas como diamantes, carros, entre outros, não eram importantes.

Eu declarei estar ocupada com coisas importantes da zona

Mas lá no fundo, eu desejava algo especial para mim.

Eu não poderia me permitir a ver a vida se esvair

E ver apenas as outras pessoas conseguirem!

Eu respirei fundo e dei um passo para fora,

Para que a transformação começasse!

Eu caminhei com uma nova força

Que eu nunca sentira antes,

Dei adeus à minha zona.

Tranquei as portas e não as abrirei nunca mais!

Se você encontra-se em uma zona de conforto,

Com medo de se aventurar,

Lembre-se que todos os que venceram

Já tiveram seus corações cheios de dúvidas.

Um passo ou dois e palavras de incentivo

Podem tornar seus sonhos realidade,

Receba seu futuro com um grande sorriso,

O SUCESSO ESTÁ EM SUAS MÃOS!

Fique por dentro

Estatísticas mostram que 97% das Diretoras e Consultoras de sucesso comparecem a Reuniões de Unidade TODAS AS SEMANAS para desenvolverem seus negócios. Invista um tempo em si mesma para que consiga chegar aonde você merece!

Espaço

MK BRASIL
Av. Armando Lombardi 800
Sala 224 Condado de Cascais.
Barra da Tijuca.

Segunda-feira: Manhã: ____________________

Tarde: 14:30 SCP e Sessão de Maquiagem para convidadas seguida de Apresentação do Plano de Mercado e Treinamentos Avançados da Universidade Red Jacket e Treinamento de Novas Consultoras na última segunda-feira do mês.

Terça-feira: Manhã: ____________________

Tarde: ____________________

Quarta-feira: Manhã: ____________________

Tarde: ____________________

Quinta-feira: Manhã: ____________________

Tarde: ____________________

14:30 SCP e Sessão de Maquiagem para convidadas seguida de Apresentação do Plano de Mercado

Sexta-feira: Manhã: ____________________

Tarde: ____________________

Sábado: Manhã: ____________________

Tarde: 14:30 SCP e Sessão de Maquiagem para convidadas seguida de Apresentação do Plano de Mercado

Participe, lembre-se do que disse a Sra. Mary Kay

"Se você teve uma ótima semana a Reunião de Unidade precisa de você, mas se você não teve uma ótima semana você precisa da Reunião de Unidade".